



➤ Mundipharma België maakt de weg vrij voor de wereldwijde implementatie van Microsoft Dynamics NAV in farmagroep

OVERZICHT

Land: België - Internationaal
Sector: Farmaceutische sector

Profiel

Mundipharma is een internationaal netwerk van farmaceutische bedrijven, vertegenwoordigd in 29 landen.

Uitdaging

Mundipharma wilde migreren naar standaardsoftware die zowel kon voldoen aan internationale 'compliance' als aan de vereisten van lokale wetgevingen.

Oplossing

Onder toezicht van Partner Power International werd bij Mundipharma België een pilootproject met succes afgerond door GMI group.

Voordelen

- Aanpasbaarheid van Microsoft Dynamics NAV aan vereisten van lokale wetgeving
- GMI group ontwikkelde een gemeenschappelijke standaardbasis ('CORE') voor internationale uitrol
- Vertrouwensrelatie met GMI group
- Basis is gelegd voor toekomstige projecten zoals 'paperless office'



Mundipharma is een farmaceutische groep die zich toespitst op het verbeteren van de levenskwaliteit van patiënten door het verstrekken van adequate geneesmiddelen tegen pijn, kanker, astma en inflammatoire aandoeningen. Mundipharma België nam het voortouw bij de vervanging van de vroegere financiële softwaretoepassing door Microsoft Dynamics NAV. Onder de supervisie van Partner Power International zal het nieuwe systeem in een hele reeks landen uitgerold worden. GMI group implementeerde in België een oplossing die moest voldoen aan een dubbele vereiste: 'compliance' op internationaal niveau met een aantal rapporten en parameters die gemeenschappelijk zijn over alle landen heen, en met de lokale vereisten zoals elektronisch bankieren en overheidsrapporteringen..





Mundipharma, sinds de oprichting in 1952 nog steeds een familiebedrijf, vormt een internationaal netwerk van farmaceutische bedrijven, die als 'Independent Associated Companies' vertegenwoordigd zijn in 29 landen. De onafhankelijke bedrijven die lokaal een grote zelfstandigheid genieten, werken internationaal nauw samen in een sector die aan strenge voorwaarden moet voldoen inzake rapportering en 'compliance'.

William Coosemans, Finance & HR Manager bij Mundipharma België: "Mundipharma heeft als missie om kwaliteitsproducten te leveren die ook de levenskwaliteit van patiënten moeten verbeteren. Innovatie en diversificatie zijn speerpunten van onze strategie. Quasi ieder jaar wordt wel een nieuw product gelanceerd."



Compliance is voor een bedrijf als het onze van kapitaal belang. Voor je een nieuw financieel pakket gaat implementeren, moet je goed nadenken hoe je de zaken gaat implementeren en rapporteren.

William Coosemans, Finance & HR Manager, Mundipharma België



De Belgische vennootschap telt 48 medewerkers. Voor het grootste deel zijn dit medische vertegenwoordigers die intensief samenwerken met huisartsen, apothekers, specialisten, verzorgers en patiëntenverenigingen.

➤ België pioniert

Mundipharma België heeft altijd het voortouw genomen op IT-gebied: "Als kleine organisatie moeten wij tenslotte hetzelfde realiseren als de grotere landen. Dat verplicht ons om vooruitstrevend te denken als het om informatica gaat", verklaart William Coosemans.

Omdat de ganse logistiek en facturatie uitbesteed worden, gaat de aandacht op softwaregebied vooral uit naar financieel beheer: het beheer van inkoopfacturen, van betalingen en de communicatie met de overheid (btw-aangiften en fiscale fiches).

Tot eind 2014 maakte het Belgische filiaal gebruik van een boekhoudpakket dat echter heel wat beperkingen vertoonde op het gebied van stabiliteit, gebruiksgemak en integratie. Zo was er geen

koppeling met de e-bankingoplossing Isabel en verliep de communicatie met de overheid (btw- en fiscale aangiften) grotendeels manueel.

➤ Financieel pakket moet voldoen aan lokale vereisten

Sara Delmotte, Finance Officer bij Mundipharma België: "Als bedrijf van een internationaal geheel moet je voldoen aan vereisten inzake rapportering en 'compliance', maar een financiële oplossing moet evenzeer aangepast zijn aan de lokale wetgeving van het land waar ze wordt gebruikt."

De gevolgen lieten zich ook voelen: veel gegevens moesten manueel meerdere keren worden ingevoerd, terwijl onder de medewerkers tientallen Excel-bestanden circuleerden. "Iedereen werkte op zijn eiland en het overzicht was een beetje zoek", voegt William Coosemans eraan toe.

➤ België als pilootland met Microsoft Dynamics NAV en GMI group

Eind 2013 nam Mundipharma het heft in handen door, als eerste land binnen de "Mundipharma-groep", op zoek te gaan naar een nieuwe toepassing voor financieel beheer en rapportering.

Zowel William Coosemans als Sara Delmotte hadden in een vorig professioneel leven positieve ervaringen met Microsoft Dynamics NAV. Na analyse van verschillende pakketten en in overleg met de andere landen binnen de groep, werd de knoop dan ook snel doorgehakt.

In België werd GMI group (de lokale vertegenwoordiger van Partner Power International) aangewezen als implementatiepartner. William Coosemans is in de wolven over de efficiënte en professionele manier waarop GMI group het project heeft aangepakt: "Zij denken voortdurend met ons mee en staan steeds klaar om ons te helpen. Kortom: een professioneel bedrijf."

"De implementatie startte in november 2014 en werd op amper twee maanden tijd met succes afgerond: met de start van het nieuwe boekjaar op 1 januari 2015, konden wij meteen live gaan met het nieuwe systeem," vervolgt William Coosemans.

➤ Partner Power International Coördineert internationale uitrol



Onder leiding van Partner Power International als internationale coördinator zullen een hele reeks andere landen van de “Mundipharma-groep” in de komende jaren overstappen naar Microsoft Dynamics NAV.

De strategie van Partner Power International blijft daarbij steeds dezelfde: in ieder land duidt men een lokale implementatiepartner aan die het aanspreekpunt vormt voor het filiaal in kwestie. Zo volgen in het spoor van België al snel Italië, Nederland, Hongkong, Egypte en Singapore.

➤ ‘Compliance’: een essentiële vereiste

Als lid van de EFPIA (European Federation of Pharmaceutical Institutes & Associations) moet Mundipharma internationaal aan heel wat regels en richtlijnen voldoen. William Coosemans: “Compliance is voor een bedrijf als het onze van kapitaal belang. Voor je een nieuw financieel pakket gaat implementeren moet je goed nadenken hoe je de zaken gaat implementeren en rapporteren. Microsoft Dynamics NAV en de BI-oplossing Jet Reports zijn daarin mooi complementair.”

Hoe wordt de eis tot ‘compliance’ in de praktijk vertaald naar de implementatie van de software-toepassing? Vooreerst werden een aantal parameters en instellingen gedefinieerd die gemeenschappelijk zijn voor alle landen. GMI group voerde deze aanpassingen door in Microsoft Dynamics NAV om ze vervolgens op te nemen in de standaardconfiguratie voor Mundipharma wereldwijd.

William Coosemans: “Onder de codenaam ‘CORE’ beschikken wij zo over een gemeenschappelijke standaardbasis over alle landen heen: bijvoorbeeld een aantal standaardrapporten en een drietal vooraf gedefinieerde analytische dimensies.”

➤ ‘Think global, act local’

De kracht van deze aanpak schuilt volgens Sara Delmotte in het feit dat men de uniforme standaardbasis kan combineren met aanpassingen aan specifieke lokale vereisten.

“Wij hebben in België de integratie met de e-bankingoplossing Isabel zonder enig probleem kunnen implementeren, wat ons uren werk bespaart bij het afpunten van betalingen. Ook de integratie met overheidsinstanties voor btw-aangiften en fiscale rapporten is standaard voorzien in Microsoft Dynamics NAV; dit was met ons vroeger systeem helemaal niet het geval.”

GMI group heeft Mundipharma ook op een vlotte manier opgeleid in Jet Reports; de medewerkers bouwen nu steeds meer expertise op in het samenstellen van gepersonaliseerde rapporten met de BI-tool.

➤ Naar Paperless Office met geïntegreerde workflows

Vandaag gebruikt Mundipharma België nog een apart softwaresysteem voor het beheer van workflows verbonden aan inkoopvoorstellen, facturen en onkostennota's.

William Coosemans: “Onze visie op lange termijn is duidelijk: wij willen evolueren naar een volledige Paperless Office en zullen ook workflows integreren binnen Microsoft Dynamics NAV waar dat mogelijk is. Eén van de mogelijke opties is de overstap naar Document Capture - een oplossing die volledig geïntegreerd is met de financiële toepassing en ons recent door GMI group werd voorgesteld.”

➤ GMI group: de taal spreken van twee werelden

Volgens Sara Delmotte zijn de drie belangrijkste voorwaarden voor een succesvol implementatietraject: communicatie, communicatie en nog eens communicatie.

“Het welslagen van dit project hing af van de efficiënte communicatie tussen drie partijen: GMI group, de financiële afdeling en de IT-afdeling. Wij hadden het geluk dat Marleen, onze vaste contactpersoon bij GMI group, écht de taal sprak van twee werelden: financiën én IT. Zo heeft zij in belangrijke mate bijgedragen tot het succes van deze implementatie”, voegt Sara Delmotte eraan toe.

➤ Vertrouwen in het systeem

William Coosemans besluit: “De invoering van Microsoft Dynamics heeft voordelen op verschillende niveaus. Wij profiteren van functionaliteiten die ons het leven heel wat makkelijker maken: denk maar aan de integratie met Isabel, de elektronische btw-aangiften,... Een laatste voordeel is subjectief, maar allicht nog belangrijker: eindelijk hebben wij nu vertrouwen in ons software-systeem. We weten dat de informatie die wij eruit halen, ook correct is, en dat geeft een gerust gevoel!”



➤ Software & Services

Servers

Developer Tools

Windows

Desktop Applications

Microsoft Solutions

Microsoft Dynamics NAV

Microsoft Services

Microsoft Technologies

Other

Jet Reports

Meer informatie



Voor meer informatie over de producten en diensten van GMI group bel naar +32 14 57 49 10 of bezoek onze website www.gmigroup.be

Als u meer wilt weten over de diensten van Mundipharma neem dan een kijkje op de website <http://www.mundipharma.be/nl/>



➤ Over Microsoft Dynamics NAV

Microsoft Dynamics NAV biedt groeiende KMO's een krachtige en aanpasbare bedrijfsoplossing. Het ondersteunt add-in software om te voldoen aan de specifieke behoeften van verticale sectoren of van individuele bedrijven. Bovendien kan het zich aanpassen wanneer groeiende bedrijven nood hebben aan meer kracht en functionaliteit.

© 2015

WIE IS GMI GROUP

Als consultancy- en automatiseringsonderneming ondersteunt de GMI group haar klanten bij de optimalisatie van hun operationele processen en administratieve organisatie en helpt hen om beslissingen te nemen op basis van informatie.

Bent u een kleine, jonge KMO, die verder wil groeien, dankzij een professionele automatisering? Of bent u een middelgrote of grote KMO, die haar toekomstige groei beperkt ziet door een diversiteit aan niet geïntegreerde ICT-systemen?

GMI group is een leidende Microsoft Dynamics NAV-partner met de grootste NAV installed base in België.

Geïnspireerd door Microsofts Dynamics-strategie voor business solutions, ontwikkelde GMI group in de voorbije jaren haar GMI 4D Solution Concept waarop alle GMI group-bedrijfsoplossingen geënt zijn.

Succesvolle organisaties focussen zich niet langer uitsluitend op ERP bij hun automatisering. Zowaar optimalisatie van bedrijfsprocessen een primaire ambitie voor informatisering moet zijn, blijkt dat vandaag een drievoudige extensie van ERP, een project dimensioneert, met name:

- de optimalisatie van relaties (CRM);
- de optimalisatie van documenten- en werkstromen en de samenwerking tussen resources (ECM);
- en doorgedreven informatievoorziening voor het bekomen van operationeel en bestuurlijk bedrijfsinzicht (BI);

Om een dergelijke, vierdimensionale automatiseringsvisie te kunnen realiseren, was en blijft het een vereiste dat GMI group ERP- en klassieke technologie van Microsoft, samen met goed gekozen aanvullende software, transformeert naar producten met toegevoegde waarde voor haar klanten.

